



**Woonanalyse Schiermonnikoog
2017 +**

K A W

datum
22 februari 2017

werk
160145

onderwerp
Woonvisie
Schiermonnikoog

behandeld door

████████████████████
██████████

Inhoudsopgave

| | |
|---|-----------|
| Inleiding | 5 |
| 1. Een vitale woongemeenschap | 7 |
| 1.1. Inleiding | 7 |
| 1.2. Breng de raderen in beweging, wacht niet op elkaar | 8 |
| 1.3. Randvoorwaarden voor succes | 9 |
| 2. Meer woningen in het algemeen | 12 |
| 3. Meer beschikbaarheid: voor wie, wat en hoe? | 14 |
| 3.1. Wie? - per doelgroep | 14 |
| 3.2. Wat? - toevoegingen aan het wonen | 17 |
| 3.3. Hoe? - te zetten stappen om uitvoering te realiseren | 20 |
| 4. Duurzaam betaalbaar | 23 |
| 4.1. Blijvend betaalbaar | 23 |
| 4.2. Duurzame voorraad | 25 |
| 5. Uitvoering | 27 |
| 5.1. Prestatieafspraken | 28 |
| 5.2. Opstellen bidbook | 28 |
| 5.3. Afwegingskader | 29 |
| 5.4. Looptijd en evaluatie | 30 |
| 6. Bijlagen | 32 |

Inleiding

Aanleiding: de woningmarkt staat onder druk

Met de oplevering van de 'Woningmarktanalyse Friese Waddeneilanden' begin juli 2016 werd nogmaals duidelijk dat de woningmarkt op de Friese Waddeneilanden uniek is. Door de grote recreatieve sector wordt van verschillende kanten aan de woningvoorraad getrokken, en door de unieke landschappelijke situatie moeten de eilanden extra zorgvuldig met hun schaarse ruimte omgaan. Dit resulteert onder meer in een dure koopmarkt, stagnatie in de doorstroming aan de onderkant van de markt en grote prijsdruk op woningen waardoor betaalbaar wonen al snel duur wonen wordt. Effect hiervan is dat het voor groepen met een laag of middeninkomen moeilijk is om te starten op de woningmarkt. Tegelijk is het wel van belang, voor de leefbaarheid en economie, dat deze groep zich kan vestigen op het eiland.

Ook al zijn sommige trends, zoals vergrijzing en passend toewijzen, net zozeer van toepassing op de Waddeneilanden als op de vaste wal, toch is de uitwerking daarvan vaak anders. Dit vraagt om eigen keuzes en unieke oplossingen. In de woningmarktanalyse van de 4 Friese Waddeneilanden komen een aantal problemen duidelijk naar voren. Een belangrijk probleem is dat de woningmarkt aan de 'onderkant' op slot zit en hierdoor sommige doelgroepen onvoldoende aan bod komen op de woningmarkt:

- Gezinnen tot 1,5 keer modaal
- Jongeren
- Eilandwerkers
- Ouderen met langdurige intensieve zorgvraag

De problemen op de woningmarkt zijn duidelijk. In verschillende documenten, zoals Woonplan Schiermonnikoog (2011), Betaalbaar Wonen (2014) en Woningmarktanalyse Friese Waddeneilanden (2016) is dit geanalyseerd. Maar weinig problemen zijn opgelost; de woningmarkt beweegt nog onvoldoende.

Belang: Schiermonnikoog wil een vitale woongemeenschap behouden

Om Schiermonnikoog leefbaar en aantrekkelijk te houden is een vitale woongemeenschap essentieel. Een vitale gemeenschap bestaat uit jong en oud, rijk en arm, etc. Juist dit zorgt voor het draagvlak van voorzieningen. Het is van groot belang om aan de slag te gaan met de problemen op de woningmarkt omdat een goede, passende woningvoorraad een voorwaarde is voor een vitale leefgemeenschap. Ter illustratie: een school kan blijven bestaan wanneer er kinderen op het eiland wonen, en er ook een woning is voor een leraar om zich te vestigen. Juist de lagere en middeninkomens ervaren nu problemen om zich als werknemer te vestigen vanaf vaste wal of om te starten vanaf het eiland.

Centrale vraag: deze woonvisie moet helpen kiezen

De gemeente Schiermonnikoog wil de problemen op de woningmarkt oplossen. Sterk versimpeld zijn er drie problemen:

1. Er zijn onvoldoende betaalbare (sociale huur, overige huur, koop) woningen op voorraad om de beschikbaarheid te kunnen waarborgen;
2. De beschikbaarheid van woningen is ook te beperkt door gebrek aan doorstroming op de woningmarkt;

3. Toevoegen van betaalbare woningen op de vrije markt is te vaak van tijdelijke aard, door snelle prijsstijgingen bij wederverkoop.

De oorzaak hiervan is heel specifiek en niet te doorgronden met analyses zoals die op de vaste wal worden uitgevoerd. Ook de oplossingen zijn niet standaard; er is maatwerk nodig. Uit de woningmarktanalyse voor de Friese Waddeneilanden werd bovendien duidelijk dat er niet één blauwdruk voor de oplossing te maken is (zie 1.2 in het raderenschema). De oplossing zit deels in ruimte voor woningbouw en transformatie, deels in afspraken over het gebruik daarvan en deels in regelgeving. Het is belangrijk om niet op elkaar te wachten, maar voorwaarden te scheppen voor initiatief, en om snel te toetsen wat bijdraagt aan de oplossing en wat niet. Deze visie vormt een kader (of: houvast) om steeds zo'n afweging te maken en een besluit te nemen. Dat moet er toe bijdragen dat ontwikkelingen in een stroomversnelling komen, en onduidelijkheid en patstelling wegnemen.

Functie van deze woonvisie is:

- Het uitdragen van een set uitgangspunten;
- Inzichtelijk maken wat het probleem is;
- Duidelijk maken op welke manier problemen op te lossen zijn (voor wie, waar en hoe);
- Voor betrokken partijen (gemeente, corporatie, particuliere partijen, bewoners) duidelijk maken wat hun rol is, of kan zijn, en hen uitnodigen om mee te helpen aan de oplossingen;
- De gemeente (bestuur, Raad) een houvast geven om goede keuzes snel te maken (draagt een initiatief bij aan de oplossing?) en op basis van de woonvisie prestatieafspraken met WoonFriesland te maken.

1. Een vitale woongemeenschap

1.1. Inleiding

Schiermonnikoog wil een vitale woongemeenschap hebben, waarin het goed leven is voor jong en oud, rijk en arm. Het eiland moet een plek zijn om te wonen, werken, samen te komen, onderwijs te volgen, zorg te ontvangen, vrije tijd te besteden. Daarvoor moeten er voldoende passende woningen beschikbaar zijn voor alle mensen die daaraan bijdragen.

Het gaat niet alleen over mensen die geboren en getogen zijn op het eiland, maar ook over mensen die zich vestigen voor werk en op die manier een bijdrage leveren aan de maatschappij. Voor mensen die hier tijdelijk zijn, zijn tijdelijke woonvormen nodig, en naarmate mensen zich meer aan het eiland willen binden, moet ook dat kunnen. Op dit moment vertrekken te veel mensen met lagere en middeninkomens bij gebrek aan huisvestingsmogelijkheden, en dat vraagt om oplossingen.

Om goede oplossingen te kiezen, die elkaar bovendien versterken, gelden enkele randvoorwaarden of principes, zoals hieronder beschreven. Ze zijn belangrijk om initiatieven te beoordelen op hun toegevoegde waarde.

1.2. Breng de raderen in beweging, wacht niet op elkaar

Om het doel, zoals hierboven omschreven, te bereiken moeten meerdere problemen op de woningmarkt worden opgelost. Er is niet één oplossing om de woningmarkt op Schiermonnikoog in beweging te zetten. De woningmarktanalyse voor de Friese Waddeneilanden laat zien dat meerdere partijen aan meerdere 'raderen' moeten gaan draaien:

- De gemeente moet uitnodigende randvoorwaarden creëren voor initiatief, en in afspraken of regelgeving waarborgen dat extra beschikbare woningen ook voor de beoogde groepen beschikbaar blijven;
- Van particulieren (huishoudens of bedrijven) verwacht de gemeente goede voorstellen voor plekken of gebouwen op het eiland, die bijdragen aan het vergroten van de beschikbaarheid aan de onderkant van de woningmarkt;
- Voor de corporatie geldt de verwachting dat zij Schiermonnikoog zien als een woningmarkt op zichzelf. Dat vraagt om maatwerkkeuzes;
- De gemeente verwacht van de provincie Fryslân dat zij oog hebben voor de specifieke problemen op de woningmarkt en ruimte bieden aan ontwikkelingen die in het belang van het eiland zijn.



De ene keuze beïnvloedt de andere. Het is belangrijk om vooral niet op elkaar te wachten, maar steeds op de hoogte te zijn van lopende ontwikkelingen, en na te gaan welke ontwikkelingen daaraan toegevoegd kunnen worden, om alle raderen in beweging te krijgen.

- De onderbouwing in hoofdstuk 2 moeten twijfel wegnemen over de noodzaak van de ingrepen;
- Het overzicht van schaarse producten in hoofdstuk 3 (en bijbehorende doelgroepen) en de manieren om deze problemen op te lossen (hoe?) helpt bij het maken van keuzes;
- De voorwaarden voor behoud van betaalbaarheid in hoofdstuk 4 zorgen voor een blijvende toegevoegde waarde van die keuzes;
- En de handvatten voor uitvoering in hoofdstuk 5 van deze woonvisie moeten partijen helpen bij het maken van afwegingen en uitlokken van initiatieven.

1.3. Randvoorwaarden voor succes

Ruimtelijke kwaliteit bij alle keuzes van belang

Schiermonnikoog is een aantrekkelijk eiland door o.a. het dorpsgezicht en unieke landschap. Het is essentieel is om bij alle keuzes hier rekening mee te houden. Inbreiding heeft de voorkeur boven uitbreiding, weloverwogen uitzonderingen daargelaten. Elke ontwikkeling is maatwerk en moet passend van aard zijn in zijn verschijningsvorm.

Leven in de brouwerij

In de wintermaanden is het eiland rustig. Binnen het dorp is behoud van levendigheid een randvoorwaarde. Dat betekent zoveel mogelijk (permanente) bewoning in het dorp. Initiatieven moeten daaraan bijdragen, en regelgeving wordt hierop afgestemd.

Ontwikkende partijen moeten weten: Schiermonnikoog is géén krimpgebied

Er zijn twee redenen waardoor het aantal inwoners kan afnemen: door onvoldoende animo om er te wonen, of door onvoldoende woonruimte. Waar de noordzijde van Fryslân en Groningen te maken hebben met afnemende animo, geldt op Schiermonnikoog het omgekeerde. Er is een stevige druk op de woningmarkt, zowel van mensen met als zonder economische of maatschappelijke binding. Risico op leegstand is niet aan de orde. Zelfs in het geval van afnemende vraag naar permanent wonen, is het nog mogelijk om woonruimte te gebruiken voor recreatie. Nota bene: dit is uitdrukkelijk niet de doelstelling van de gemeente, maar kan wel als terugvaloptie worden gezien.

Geen winstmaximalisatie nastreven

De gemeente voelt zich verantwoordelijk voor voldoende beschikbaarheid van passende, betaalbare woningen voor iedereen die een maatschappelijke bijdrage levert aan het eiland. De constatering is dat aan de 'onderkant' van de huur- en koopmarkt knelpunten blijven bestaan zonder overheidsbemoedigen.

- Met de corporatie kan de gemeente afspraken maken over hun bijdrage daaraan¹.
- Op de particuliere markt zijn er individuele partijen met elk hun eigen belang. Winstmaximalisatie is voor een leefbaar en vitaal eiland funest. De gemeente maakt waar mogelijk regels en randvoorwaarden om de betaalbaarheid te waarborgen, maar alleen als ook

¹ In wederkerigheid: zoals in het raderenschema te zien is, is een bijdrage van vele partijen nodig.

particulieren hun verantwoordelijk nemen, is succes mogelijk. Dit vraagt van particulieren op het eiland op om naast hun individuele belang ook in het maatschappelijke belang te handelen

Een dak boven je hoofd

Woningzoekenden mogen ons als overheid aanspreken op onze inspanning om voor betaalbare woningen te zorgen, samen met organisaties zoals de corporatie, en samen met particulieren. Een lage huur- of koopprijs heeft gevolgen voor de kwaliteit. Dit vraagt ook van woningzoekenden om genoeg te nemen met basiskwaliteit, passend bij de prijs.

Hoe tel je een woning, hoe tel je een huishouden?

Op dit moment rekent Schiermonnikoog zich rijk met het aantal woningen, omdat het aantal huishoudens te laag wordt ingeschat. We onderscheiden op Schiermonnikoog 3 typen gebruikers van woningen:

1. Vaste bewoners van Schiermonnikoog (ingeschreven bij de gemeente): zij tellen als huishouden mee;
2. Recreatieve 'gebruikers': zij tellen niet als huishoudens mee en permanente woningen mogen ook niet voor dit doel gebruikt worden;
3. Deeltijdbewoners: zij werken op het eiland, en wonen deels op het eiland, deels op de vaste wal.

Voor deze laatste groep, bijvoorbeeld een onderwijzer of een tandarts, is het niet altijd wenselijk of haalbaar om permanent op Schiermonnikoog te gaan wonen. De economische binding is wel aanwezig en deze doelgroep is dan ook van groot belang voor de leefbaarheid van het eiland. Het zijn geen reguliere woningzoekenden, ze zijn namelijk niet op zoek naar permanente huisvesting, maar hebben duidelijk wel een plaats nodig om een aantal nachten in de week op Schiermonnikoog te kunnen overnachten. Ze vragen om een zogenaamde pied á terre¹. Door te benoemen dat er voorzieningen voor deze groep moeten worden getroffen wordt ook duidelijk dat de sociale huurwoningen niet in aanmerking komen maar dat er op dat vlak van zogenaamde pied á terre wel een nijpend tekort is.

Huisvestingsbehoefte snel beantwoorden, en daarvoor een 'kreukelzone' vormen

Het eiland kent een groep bewoners die zich permanent wil vestigen op Schiermonnikoog. Denk dan aan werknemers in de horeca die grote delen van het jaar of het hele jaar aanwezig zijn op het eiland, maar woonachtig zijn in eenheden die voor seizoenswerk bedoeld zijn. Voor hen zijn er geen uitwijkmogelijkheden naar 'buurgemeenten' buiten Schiermonnikoog, zoals op vaste wal. Een wachttijd van enkele jaren is in stedelijk gebied 'normaal' en wordt door een corporatie vaak ook gezien als noodzakelijke druk op de woningmarkt voor een gezonde bedrijfsvoering.

Een korte wachttijd is op een eiland echter essentieel: enkele jaren wonen in tijdelijke eenheden doet velen besluiten om zich niet te vestigen maar terug te keren naar vaste wal. Soortgelijke dilemma's zijn ook te zien bij acute woningvraag, bijvoorbeeld na echtscheiding. Dit zijn groepen met een binding, van wie de gemeente onnodige uitstroom willen voorkomen.

¹ Een optrekje waar men af en toe, of enkele dagen per week, vanwege werkzaamheden verblijft terwijl men elders woont

Voor hen is het belangrijk om een 'kreukelzone' op de woningmarkt hebben. Enige overmaat, vooral in de vorm van compacte huurwoningen, al dan niet met tijdelijke contractvormen, is noodzakelijk om mensen snel te huisvesten. De gemeente Schiermonnikoog heeft zich hiervoor al buitengewoon ingespannen door te zorgen voor 6 woningen om deze groep maximaal twee jaar te huisvesten, maar dit biedt geen permanente oplossing voor het probleem.

2. Meer woningen in het algemeen

In een woonvisie op vaste wal worden vraag, aanbod en de hieruit voortkomende woningbehoefte gebaseerd op kwantitatieve gegevens, zoals de provinciale of PRIMOS-prognose en het BAG. Door de bijzondere woningmarktsituatie van Schiermonnikoog is deze benadering niet passend. Dit komt o.a. door:

- de kleine aantallen woningen en huishoudens;
- isolatie ten opzichte van de rest van Nederland;
- druk op de woningmarkt door belangstelling van buiten het eiland;
- kleine vervuilingen in bestanden grote gevolgen hebben door de kleine aantallen;

Schets huidige woningvoorraad

Op Schiermonnikoog zijn drie typen woningen te onderscheiden. Het gaat om:

- Woningen met de functie wonen;
- Woningen met de functie logies;
- Woningen met een dubbelfunctie, zowel wonen als logies.

Een concreet voorbeeld van woningen met een dubbelfunctie zijn de 83 (historische) woningen in het centrum. De woningen worden verschillend gebruikt: permanent, recreatief of als tweede woning (werk of recreatief). In de praktijk blijkt dat in de meeste woningen niet permanent wordt gewoond. Wanneer deze woningen worden meegeteld als woningaanbod is er sprake van een schijnvoorraad.

Zoals aangegeven worden woningen in het oude dorp met name gebruikt als tweede woning, of soms zelfs recreatief verhuurd. Er zijn verschillende keuzemogelijkheden en manieren om met deze voorraad om te gaan. Kort gezegd gaat het om:

- Handhaven van de permanente woonbestemming door middel van aanschrijven en in de gaten houden;
- Deeltijdwonen, of gebruik als tweede woning, mogelijk maken.

Om zuivere afwegingen te kunnen maken vraagt dit om een principekeuze – zijn het permanent bewoonde woningen of hebben ze een andere functie (zie hoofdstuk 5 uitvoering). In onderstaande afwegingen zijn de woningen met een dubbelfunctie in de BAG niet meegeteld.

(Mis)match vraag - aanbod

Door vraag en aanbod goed te bestuderen komen we tot realistische conclusies wat betreft de woningvraag. Te beginnen bij de kwantitatieve gegevens. Kijkend naar het aantal woningen (BAG) en het aantal huishoudens (CBS) komt er steeds een mismatch tussen vraag en aanbod naar voren.

Er is bewust voor gekozen om geen exact aantal te verbinden aan de mismatch tussen vraag en aanbod. Verschillende meetwijzen geven verschillende uitkomsten. Uit alle meetwijzen blijkt echter dat het aantal woningen te krap is om de beschikbaarheid te kunnen waarborgen. De vergelijking van cijfers en signalen leidt tot de conclusie dat enkele tientallen extra woningen tot groot effect kan leiden, mits op de juiste groepen gericht.

Een misrekening in de omvang van de beschikbare voorraad woningen is te zien bij 15 á 20 huishoudens: zij worden niet geteld, maar hebben wel een tweede woning (pied á terre) nodig (zie randvoorwaarden voor succes). Daarnaast worden enkele permanente woningen illegaal gebruikt als tweede woning.

De huidige wachttijd van actief woningzoekenden (ook wel: zoektijd) is ongeveer drie jaar. Dat is voor een eiland te lang. Rekening houdend met de doorstromingscijfers is uit te rekenen dat 10 á 15 extra woningen in de sociale huur leidt tot een wezenlijke verbetering van de kans om in circa 1 jaar een woning te vinden. Daarnaast is de voorraad in de middeldure huurklasse überhaupt schaars.

Conclusie vanuit kwantitatieve en kwalitatieve kennis is dat er op Schiermonnikoog in het algemeen te weinig woningen hebben. Uitgesplitst gaat het om:

- Het duurt te lang voor sociale huurwoningen beschikbaar komen
- Er zijn nauwelijks huurwoningen voor middeninkomens
- Er zijn te weinig betaalbare koopwoningen

Om een voorraadtoename te bewerkstelligen is een gezamenlijke rol weggelegd bij gemeente, corporatie en particulieren. Hiervoor geldt de randvoorwaarde dat de provincie ruimte geeft ondanks onzekerheden. De randvoorwaarde voor succes dat ontwikkelende partijen moeten weten dat Schiermonnikoog géén krimpgebied is ligt hier aan ten grondslag.

3. Meer beschikbaarheid: voor wie, wat en hoe?

In dit hoofdstuk wordt achtereenvolgens in gegaan op:

- wie (doelgroepen);
- wat (producten);
- hoe (uitvoering).

De beschrijvingen van de doelgroepen, producten en uitvoeringsstappen zijn onder andere op basis van verdiepende analyse en interviews.

3.1. Wie? - per doelgroep

Per doelgroep wordt ingegaan op:

- wie zijn het? En hoe wonen ze nu?
- wat zijn de woonwensen van deze doelgroep?
- waar knelt het op dit moment?

Eilandwerkers, laag inkomen

Een groep eilandwerkers (vaste medewerkers) is op zoek naar permanente woonvormen. Vaak begonnen als seizoenwerkers tijdens de piek of van vaste wal op het eiland komen werken en verblijven nu deels nog in tijdelijke huisvestingsvormen. De urgentie van deze vraag is hoog aangezien deze groep van groot belang is voor de in stand houding van voorzieningen.

De woonwens is een permanente woonvorm. Het gaat om een compacte woning onder de € 593,-. Een appartement met één slaapkamer kan hier goed in voorzien.

Op dit moment is er onvoldoende aanbod van goedkope huur (zie wachtlijst in de bijlage). Daarnaast houdt deze groep ruimte voor de piek van seizoenwerkers bezet. Ook in interviews komt naar voren dat dit een zeer belangrijke groep is om te huisvesten, maar dat het knelt in het aanbod van kleine appartementen met een lage huur.

Kleine huishoudens, laag inkomen

De groep kleine huishoudens met een laag inkomen bestaat voornamelijk uit starters. Hieronder hoort ook een groep bewoners die door bijvoorbeeld werk ervoor kiest om zich te gaan vestigen op het eiland. Ter illustratie: een kok die ervoor kiest om een leven op te bouwen op Schiermonnikoog en zich vast te gaan vestigen. Vaak woont deze groep nu nog in tijdelijke huisvesting of als starters nog in het ouderlijk huis. De verwachting is dat door verborgen woningnood deze groep nog groter is.

De woonwens van deze groep is een compacte, niet te dure woning. Het gaat om woningen onder de €593,- met 1 á 2 slaapkamers. Kleine appartementen vallen hier met name onder. Een gezinswoning is in dit geval een luxe wens.

De wachtlijst laat zien dat er onvoldoende woningen voor deze groep beschikbaar zijn en komen. Bij een mutatiegraad van 5,8% zullen er circa 7 woningen vrij komen, terwijl de huidige wachtlijst een vraag van 28 huishoudens laat zien. Mede doordat er geen doorstroming is komen deze woningen niet vrij.

Huidige huurders blijven zitten waar ze wonen. Daarnaast zijn er geen particuliere initiatieven voor deze doelgroep. Nemen we de noodzaak van een lagere wachttijd dan op vaste wal mee, dan is urgentie op z'n plaats.

Gezinnen, laag inkomen

De gezinnen met een laag inkomen zijn aangewezen op de sociale huur. Particuliere huur of koop is vaak geen optie. Het is een belangrijke groep voor het bestaansrecht van voorzieningen. Op dit moment is de groep klein, en wordt steeds kleiner. Ook het lokken van deze groep van de vaste wal naar Schiermonnikoog is op dit moment zeer lastig, door het ontbreken van aanbod.

De woonwens van deze groep is een woning met meer ruimte dan een klein huishouden, maar wel onder de €635,-. Een grondgebonden woning met 2 á 3 slaapkamers en een tuin kan hier in voorzien. De bestaande gezinshuur van WoonFriesland is hier een passend product voor. Ook een groep starters zou zich hier graag in willen vestigen, dit is in eerste instantie een luxewens.

De aanwezige gezinshuur lijkt overeen te komen met de vraag wanneer we kijken naar de wachtlijst. Maar wil je voorzieningen behouden en wellicht ook geïnteresseerden van buitenaf een plek bieden dan moet je hier wel in kleine aantallen in voorzien. Daarnaast worden gezinswoningen vaak nog bezet gehouden door andere doelgroepen, bijvoorbeeld ouderen. Het oplossen van deze scheefheid zou de beschikbaarheid al een stuk vergroten.

Kleine huishoudens, middeninkomen

De groep 1 á 2 persoonshuishoudens met een middeninkomen kunnen lastig een geschikte woning vinden zowel in de huur als koop. Dit komt mede door het passend toewijzen en de kleine particuliere huurvoorraad op Schiermonnikoog.

De woonwens van deze groep richt zich zowel op de koopvoorraad als de huurvoorraad. Koop is alleen financieerbaar als het onder de 2 á 2,5 ton ligt. Te denken valt zowel aan grondgebonden woningen als een ruim appartement.

Knelpunt is dat er amper tot geen particuliere huur voor deze groep aanwezig is en ze geen aanspraak meer doen op de sociale huur. Daarnaast is de koopmarkt niet duurzaam betaalbaar. De goedkope woningen die er zijn, worden al snel weer te duur.

Gezinnen, middeninkomen

De gezinnen met een middeninkomen (bijvoorbeeld leraar of ambtenaar met gezin) wonen nu vaak in een sociale huurwoning of willen van buitenaf zich vestigen op Schiermonnikoog. De koopmarkt is nu zeer lastig bereikbaar terwijl deze groep dit wel graag zou willen. Daarnaast zijn in de huursector weinig woningen boven de € 711,- aanwezig. De urgentie is hoog aangezien het een zeer belangrijke groep is voor een vitale woongemeenschap.

De woonwens richt zich met name op een betaalbare eengezins koopwoning met een tuin. Huur is een optie voor mensen die maar enkele jaren op Schiermonnikoog verblijven.

Piek seizoenswerkers

Naast de eilandwerkers is er in de zomermaanden, juli en augustus, ook een piek van tijdelijke seizoenswerkers. Deze groep vraagt om tijdelijke huisvesting en kan en wil vaak niet meer op 'zolders' of in tenten worden gehuisvest tijdens het steeds langer wordende seizoen.

Op dit moment proberen ondernemers op verschillende manieren er steeds voor te zorgen dat er voldoende onderdak is. Dit is niet lang houdbaar. Daarnaast zorgt het er ook voor dat het voor ondernemers ook steeds moeilijker wordt om (gekwalificeerd) personeel te werven omdat ze geen plek kunnen aanbieden. Alle ondernemers op Schiermonnikoog hebben de gezamenlijke inschatting gemaakt dat in de piek er circa 25 extra units/plekken nodig zijn.

Zorgvragers

Er is sprake van een vergrijzende bevolking. De groep 65-75-jarigen groeide de laatste jaren sterk. De komende jaren zal dat steeds meer de groep 75+ betreffen. Gemiddelde genomen neemt de zorgvraag snel toe nadat mensen de leeftijd van 75 jaar gepasseerd zijn. Een steeds grotere groep met toenemende zorgvraag behoudt de huidige woning. Redenen hiervoor zijn:

- Allereerst is er geen verpleeghuis op Schiermonnikoog en zijn zorgvragers bij een intensieve zorgvraag aangewezen om naar vaste wal te gaan. Dit maakt de stap extra groot;
- Maar ook heeft men vaak een sterke binding met de eigen woning, woonomgeving en het sociale netwerk en de fysieke mogelijkheden om de woning toegankelijk te maken worden veelzijdiger (het beschermd dorpsgezicht maakt het in sommige gevallen wel lastiger). Dit wordt nogmaals versterkt door de binding met het eiland en de stap die anders richting vaste wal moet worden gemaakt;
- Daarnaast is de huidige en toekomstige groep ouderen steeds vitaler en zelfredzamer.

De hoge mate van zelfredzaamheid onder ouderen, de hechte gemeenschap (voor elkaar willen zorgen) en de cruciale rol van de zorgorganisaties zorgen ervoor dat het in veel gevallen mogelijk is om in eigen woning oud te worden. Een passende metafoor hierbij is een verzorgingshuis zonder dak, waarbij de straten de gangen van het verzorgingshuis zijn. Mantelzorg staat echter wel enigszins onder druk: de groep mantelzorgverleners ten opzichte van de groep zorgvragers krimpt, en ook op de eilanden is individualisering (zij het beperkt) merkbaar.

Om deze groep ook in de toekomst goed oud te kunnen laten worden zou het goed zijn dat:

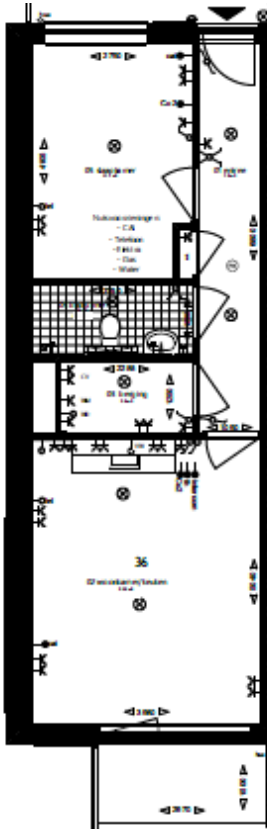
- Er meer kennis over woningaanpassing wordt gedeeld. Deels ontbreekt het aan kennis, deels aan een aantrekkelijk aanbod, maar soms ook aan financiële middelen;
- Voorbereiden op een mogelijk kwetsbaarder netwerk, veel vrijwilligers worden oud.
- Inspelen op de ontwikkelingen om het gevoel van beschermd wonen te realiseren. Innovaties op gebied van domotica bieden hier kansen in. Ook zijn er concepten waarbij 24-uurszorg wordt gecombineerd met zorgtoerisme, zoals het buurtzorgpension. Of dit op de schaal van Schiermonnikoog haalbaar is, en in welke vorm, is het onderzoeken waard.

3.2. Wat? - toevoegingen aan het wonen

Een aantal producten staan onder druk en vragen om toevoegingen op de woningmarkt. Per product gaan we kort in op:

- wat voor product?
- voor welke vraag biedt het kansen?
- waar valt aan te denken?

Kleine appartementen in de sociale huur



Wat?

- Kleine appartementen van minimaal 40 á 50 m²
- Minimaal 1 slaapkamer
- Huurprijs < € 593,-

Voor wie?

- Eilandwerkers
- Kleine huishoudens, laag inkomen

Door wie?

- Nieuwbouw of transformatie door WoonFriesland
- Nieuwbouw of transformatie door ontwikkelaars

Voorbeeld

- Voorbeeldproject de Zaag in Groningen waar nieuwbouwapartementen van 40 m² onder de aftoppingsgrens zijn gerealiseerd (zie plattegrond)
- Transformeren van de brandweerkazerne

Appartementen in de particuliere huur



Wat?

- Appartementen van 70 á 90 m²
- Minimaal 2 slaapkamers
- Huurprijs > € 711,-

Voor wie?

- Deeltijdbewoners op zoek naar pied á terre
- Klein huishouden middeninkomen

Door wie?

- Ontwikkelaar

Voorbeeld

Te denken valt aan het opsplitsen van de woning naast het gemeentehuis in twee appartementen

Grondgebonden woningen sociale huur



Wat?

- Rijtjeswoning
- Basiskwaliteit
- 2 slaapkamers
- Huurprijs < € 593,- of < € 635,-

Voor wie?

- Kleine huishoudens, laag inkomen
- Gezinnen, laag inkomen

Door wie?

- WoonFriesland

Voorbeeld

- Compacte rijtjeswoningen in Grootegast

Betaalbare koopvoorraad



Wat?

- Rijwoning
- Prijsklasse < €200.000

Voor wie?

- Kleine huishoudens, middeninkomen
- Gezinnen, middeninkomen

Door wie?

- Ontwikkelaar (wellicht eiland breed?)

Voorbeeld

- Energiezuinige rijwoningen in Zuidhorn
- Verkoop WoonFriesland

Tijdelijke woonvormen



Wat:

- Flexibele, tijdelijke huisvesting
- Zelfvoorzienend
- Huurprijs < €593,-

Voor wie?

- Seizoenswerkers
- Vraag vanuit de kreukelzone

Door wie:

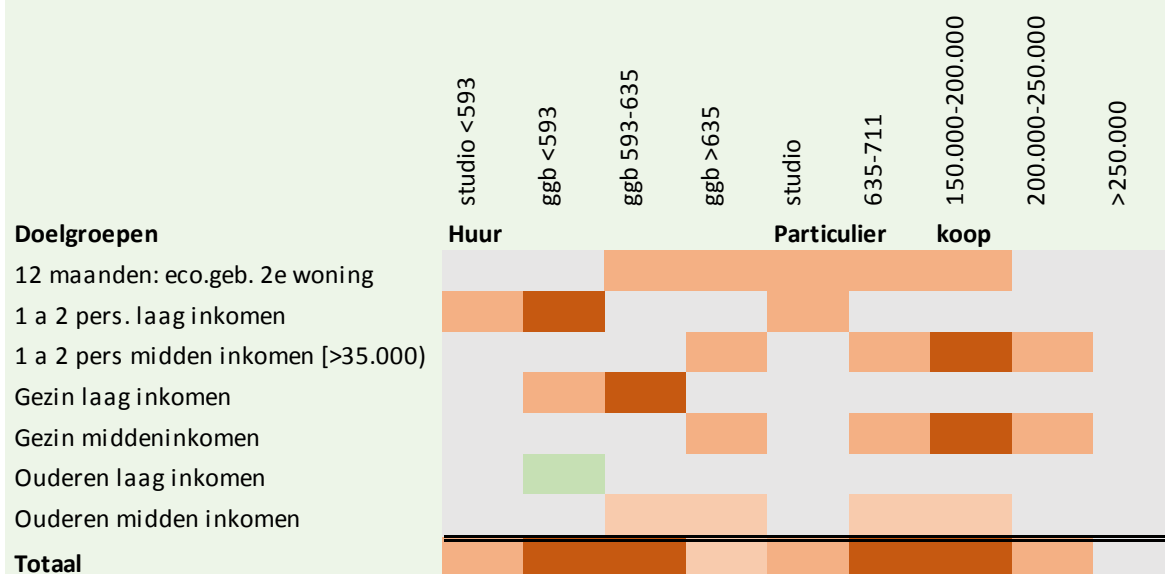
- Ontwikkelaar
- Ondernemers in samenwerking met gemeente

Voorbeeld: Wiki house, woonunits, Ecovario

Kader: samenvattend schema woningbehoefte

Onderstaand overzicht geeft weer naar welke producten en bij welke groepen er vraag is. Het is een samenvatting van welke producten er nodig zijn en in hoeverre in de huidige voorraad hier schaarste in is. De match of mismatch wordt weergegeven door middel van de volgende kleuren:

- woningbehoefte is een stuk groter dan het aanbod;
- woningbehoefte is groter dan het aanbod;
- woningbehoefte komt ongeveer overeen met aanbod;
- voor deze woningbehoefte is reeds aanbod toegevoegd.



Na elke toevoeging, of ingreep, in de woningmarkt vraagt het schema om een update. Op deze manier blijft het schema de basis om te kijken of een initiatief bijdraagt aan een urgente doelgroep en hierbij passend product. Of andersom.

De inschatting van de benodigde netto voorraadtoename is:

- 10 á 20 sociale huurwoningen, prijsklasse: < € 593,- en < € 635,-
- 5 á 15 middel dure huren, prijsklasse tussen € 711,- en € 900,-
- 10 á 20 goedkope koopwoningen, prijsklasse < € 250.000,-

De aannames zijn geen statische getallen. Het gaat om het toevoegen van kleine aantallen, niet tientallen woningen tegelijk. Het toevoegen van particuliere huurwoningen heeft bijvoorbeeld invloed op de vraag naar sociale huurwoningen door mogelijke doorstromingseffecten. Het is daarom van belang na elke toevoeging of verandering op de woningmarkt de vraag te updaten.

3.3. Hoe? - te zetten stappen om uitvoering te realiseren

Om te voorzien in bovenstaande woningbehoefte en te werken aan het ultieme doel, een vitale woongemeenschap, moet het woningaanbod, in stapjes, worden vergroot.

Per woningvraag wordt ingegaan in op:

- Eerste, makkelijkste, meest gewenste stap;
- Rol, of mogelijke rol, van betrokken partijen;
- Vervolgstappen of alternatieve stappen.

Snellere beschikbaarheid sociale huurwoningen

Om de beschikbaarheid van sociale huurwoningen te vergroten zijn zowel meer woningen als doorstroming op de woningmarkt nodig. Voor doorstroming op de woningmarkt zijn alternatieven nodig, in de particuliere huur of goedkope koop, die nu niet aanwezig zijn. Daarom is de eerste stap het toevoegen van meer sociale huurwoningen. Wanneer door toevoegingen in andere segmenten ook de doorstroming op gang komt zal dit zichtbaar worden in het samenvattende schema.

Om meer woningen te creëren is de eerste stap overeenstemming en afspraken maken met woningcorporatie WoonFriesland. In prestatieafspraken kan de gemeente vastleggen dat de voorraad niet moet krimpen, maar groeien. Door:

- Minder verkoop
- Meer toevoegen

De gemeente kan meewerken door te zorgen van gunstige voorwaarden:

- Het bieden van een sociale grondprijs
- Het actief meedenken en op zoek gaan naar panden en locaties
- Mogelijkheid geven tot uitpanden bij eventuele vraaguitval op lange termijn

Indien met WoonFriesland niet tot afspraken wordt gekomen om te zorgen voor een snellere beschikbaarheid van sociale huurwoningen kunnen de volgende mogelijkheden worden onderzocht:

- Oprichten van woonbedrijf Schiermonnikoog
- In overleg met woonbedrijf Ameland of een andere woningcorporatie in provincie Fryslân of deze partijen iets willen en kunnen betekenen voor de sociale huurvoorraad op Schiermonnikoog.

Meer huurwoningen voor middeninkomens

Transformatie van bestaande panden tot geschikte appartementen en nieuwbouw kunnen voorzien in de vraag naar huurwoningen voor middeninkomens. Hier ligt voornamelijk een rol voor particulieren waarbij de gemeente aanjager is.

De gemeente vraagt particulieren om te komen met voorstellen en plannen. Door middel van deze woonvisie is er inzicht in de urgente doelgroepen en producten waarop particulieren kunnen inspelen. Het afwegingskader (zie 5.4) zorgt voor een makkelijker en sneller besluit vanuit de gemeente over medewerking.

De gemeente neemt een actieve rol in om ontwikkelaars uit te nodigen om te komen met initiatieven, door:

- Duidelijkheid te geven waaraan nog behoefte is (deze woonvisie);
- Een bidbook op te stellen waarin plekken en potentiële mogelijkheden van deze plekken in beeld worden gebracht;
- Het concreet aanbieden van plek of vastgoed (indien in bezit van de gemeente);
- Samen met de andere eilanden investeerders van vaste wal benaderen om meer massa te creëren en op zoek te gaan naar productinnovaties voor betaalbaar bouwen.

Indien dit niet tot snelle actie en toevoeging zorgt kunnen kan de gemeente, bij vastgoed dat in bezit is, zelf transformeren en verhuren. Te beginnen met het opstellen van een businesscase. De verhuur kan door de gemeente of in beheer worden uitgevoerd.

Meer betaalbare koopwoningen

Het toevoegen van meer betaalbare koopwoningen gaat in eerste instantie om nieuwbouw, maar ook transformatie is een mogelijkheid. Randvoorwaarde hierbij is een oplossing voor prijsbeheersing, om er voor te zorgen dat het ook betaalbare koop blijft (zie hoofdstuk 4 blijvend betaalbaar). Betrokken partijen hierin zijn particulieren en WoonFriesland. De gemeente kan zorgdragen voor een sociale grondprijs om op deze manier eerder initiatief uit te lokken.

Voor particulieren gelden dezelfde stappen en inzet als bij het vergroten van huurwoningen voor middeninkomens (zie hierboven).

Onder de voorwaarden dat er compensatie komt voor de verkochte sociale huurwoningen kan voorraad van WoonFriesland verkocht worden. Naast compensatie in de sociale huur is een reëel verkoopprijs van belang. De verkoopprijs moet overeenkomen met hetzelfde type woning op een andere plek in de provincie Fryslân. Bij verkoop moeten sociale huurders voorrang krijgen, zodat hierdoor ook de doorstroming op gang komt en er sociale huurwoningen vrij komen.

Collectief particulier opdrachtgeverschap (CPO) is een ontwikkelvariant waarbij de regie over het ontwerp en de bouw bij een groep bewoners ligt. Hierdoor kan er tegen een relatief lage prijs, meer kwaliteit en een woning passend bij de wens van de bewoner worden gebouwd. De zeggenschap ligt bij de bewoners in plaats van de ontwikkelaar en o.a. de stichtingskosten liggen hierdoor een stuk lager. Er zijn een aantal mooie projecten waarbij starters op de woningmarkt door middel van CPO betaalbare woningen hebben gerealiseerd (CPO-project Amstelstraat Alkmaar of Geluksvogels Kootwijkerbroek).

Piek seizoenswerkers opvangen

Wanneer de raderen gaan draaien en de woningmarkt beter doorstroomt zal de vraag van seizoenswerkers in de maanden juli en augustus deels ondervangen worden. Maar daarnaast zijn er ook rechtstreekse oplossingen nodig.

In eerste instantie ligt de verantwoordelijkheid voor kortdurende tijdelijke huisvesting bij de ondernemers. Dit kan door:

- Op eigen erf/in eigen vastgoed oplossingen zoeken en hier kamers/studio's te realiseren
- Als ondernemers samen te werken aan bijvoorbeeld een werknemershotel

Maar ook vanuit de gemeente gezien is het belangrijk dat er een goede plek is voor de seizoenswerkers, zij hebben een belangrijke bijdrage op het eiland. De gemeente kan meewerken en meedenken door:

- Procedurele medewerking bij bestaande panden of bij locaties voor tijdelijke woonunits
- Het aanbieden van een plek of pand tegen gunstige randvoorwaarden

Uitgangspunt hierbij is dat de gemeente faciliterend optreedt, maar de verantwoordelijkheid en investering bij de ondernemers ligt.

4. Duurzaam betaalbaar

4.1. Blijvend betaalbaar

Bij het bijbouwen van betaalbare koopwoningen is de belangrijkste voorwaarde dat het ook betaalbaar blijft en dus blijvend beschikbaar voor de doelgroep. Dit moet het uitgangspunt zijn bij nieuwe kavels voor betaalbare koopwoningen. Op verschillende manieren kan hier grip op worden gehouden. Maar allereerst vraagt het ook om een omslag in het denken van de eilanders.

Bewustzijn creëren bij eilanders: geen winstmaximalisatie nastreven

Eerst stap om te zorgen voor blijvende betaalbare woningen is een omslag in het denken van bewoners, makelaars en ontwikkelaars op Schiermonnikoog. Het vraagt om bewustzijn en het uitdragen van de negatieve effecten van winstmaximalisatie. Winstmaximalisatie is voor een leefbaar en vitaal eiland funest. Naast mogelijke regels en randvoorwaarden, zoals hieronder benoemd, moeten particulieren hun verantwoordelijkheid nemen en naast het individuele belang ook in het maatschappelijke belang handelen.

Actie:

Het is belangrijk dat de gemeente Schiermonnikoog samen met de makelaars, ontwikkelende partijen en bewoners tot de intentie of een wilsovereenkomst komt dat betaalbaarheid voor mensen met economische of maatschappelijke binding belangrijker is dan winstmaximalisatie.

Anti-speculatiebeding in koopovereenkomst

Een anti-speculatiebeding is om te voorkomen dat woningen gekocht worden met de bedoeling om ze (zo snel mogelijk) weer met winst te verkopen. Speculatie is ongewenst omdat het leidt tot stijgende prijzen en langere wachttijden voor een woning, ten nadele van degene die het moeilijk hebben op de woningmarkt. In een anti-speculatiebeding staat dat de koper verplicht is de woning zelf te bewonen. Daarnaast kan op verschillende manieren ervoor gezorgd worden dat de verkoopprijs niet enorm gaat stijgen, door:

- **Een kettingbeding**

Bij een kettingbeding moet de eigenaar bij verkoop een deel van de overwaarde als boete aan de gemeente betalen. De overwaarde wordt berekend op basis van het positieve verschil tussen de verkoopsom (en bij verhuur de vastgestelde WOZ-waarde) en de oorspronkelijke koopsom (op de overeenkomst) van de woning. De boete wordt als volgt berekend: verkoop in het 1^e jaar betekent 100% van de overwaarde als boete, verkoop in het 3^e jaar betekent 80% van de overwaarde als boete, verkoop in het 7^e jaar betekent 40% van de overwaarde als boete, etc.

- **Koopgarant**

Corporaties en ontwikkelaars kunnen zowel bestaande woningen als nieuwbouwwoningen verkopen met Koopgarant. Hierbij wordt korting gegeven op de marktwaarde én wordt er een terugkoopgarantie afgegeven aan de koper. Op het moment van verkoop, ofwel terugkoop, deelt de corporatie of ontwikkelaar de waardeontwikkeling met de koper.

Met Koopgarant is een koopwoning beter bereikbaar voor de lagere- en middeninkomens en kan doorstroming vanuit de huursector naar de koopsector plaatsvinden. Maar nog belangrijker is dat het

ervoor zorgt dat de woningen ook blijvend betaalbaar blijven doordat het deels in bezit blijft van corporatie of ontwikkelaar. De 'koopgarant' constructie is een aantal jaren geleden door WoonFriesland aangeboden. Hier bestond destijds weinig belangstelling voor o.a. door het feit dat de woning hierdoor niet in volledige eigendom is (met het oog op winstmaximalisatie). Uitgangspunt één, bewustzijn creëren, is daarom randvoorwaarde voor succes.

Actie:

Bij nieuwe betaalbare koopwoningen (onder de €300.000,-) in de koopovereenkomst vastleggen dat ze onder de voorwaarde van koopgarant of een kettingsbeding worden verkocht. Hiervoor is het belangrijk om per project in overleg te gaan met ontwikkelaars en makelaars en te kiezen voor een passend anti-speculatiebeding. Daarnaast vraagt dit ook om juridisch advies.

Grond uitgeven in erfpacht

Erfpacht is een zakelijk recht, een recht op een onroerende zaak dat niet persoonsgebonden is. Door middel van erfpacht kunnen particulieren, corporaties of overheden bijzondere voorwaarden stellen bij het gebruik van de grond. Wat de erfpachter wel en niet met de grond mag doen (bijvoorbeeld er een huis op bouwen en dat bewonen of verhuren) wordt in voorwaarden omschreven, en die voorwaarden kunnen gehandhaafd worden. Het biedt mogelijkheden om te handhaven op oneigenlijk gebruik, maar biedt ook de ondergrond voor een koopgarantregelingen.

Daarnaast zorgt het invoeren van erfpacht dat je de lagere en middeninkomensgroepen beter kunt bedienen. Een koper hoeft uitsluitend een woning te kopen en hypotheccair te financieren, terwijl hij de grond in erfpacht verkrijgt. Als gemeente is er invloed op de canon die maandelijks betaald wordt. Voordeel is dat er geen profijt is van de grondprijstijging in de verkoopprijs, waardoor het bijdraagt aan de prijsbeheersing.

Actie:

Erfpacht is een instrument dat bijdraagt aan de prijsbeheersing van de voorraad en daarom het voorstel om nieuwe grond uit te geven in erfpacht. In combinatie met een anti-speculatiebeding is er hierdoor invloed op grond én vastgoed. De precieze uitwerking en uitvoering van erfpacht vraagt om nader onderzoek, waar mogelijk in overleg met andere Waddeneilanden, en te leren van gemeenten die werken met erfpacht, zoals Amsterdam. Als gemeente is het van belang om hierin ook juridisch advies te vragen.

Lokaal aanbieden koopwoningen ophogen

Op dit moment is in de huisvestingsverordening vastgelegd dat woningen tot €300.000,- eerst drie maanden lokaal (woningzoekenden met economische of maatschappelijke binding) moeten worden aangeboden. Wanneer de woning niet door een eilandbewoners wordt gekocht kan die aangeboden worden op de vrije markt. Door het bedrag van €300.000,- op te hogen naar bijvoorbeeld één miljoen worden meer koopwoningen eerst lokaal aangeboden. De druk op de woningmarkt maakt het mogelijk om dit bedrag op te hogen.

Actie:

Destijds heeft de gemeente de grens van € 300.000,- bewust gekozen omdat woningen boven deze grens in de meeste gevallen niet verkocht worden aan eilanders. Het ophogen van de grens zorgt voor meer administratieve taken, met een te verwachten nihil resultaat. Voorstel is om deze maatregelen in eerste

instantie niet in te voeren. Op langer termijn kan er voor een pilot worden gekozen waarbij, naar twee jaar, in de evaluatie de mogelijke resultaten zichtbaar worden.

Woningwaarde laten meestijgen met landelijke inflatie

Een analyse van de WOZ-waarde en de vraagprijs te koop staande woningen laat een verschil van 18% zien – gemiddelde worden woningen voor 18% boven de WOZ-waarde te koop aangeboden. Door een systeem te introduceren waarbij de vraagprijs wordt afgestemd op de taxatie en de WOZ-waarde is het mogelijk om meer grip te houden op een vraagprijs die marktconform is.

Actie:

Voor de nieuwe huisvestingsverordening is het interessant om te uit te zoeken of kan worden vastgelegd dat de woningwaarde alleen mee mag stijgen met de landelijke inflatie of dat er een plafond van bijvoorbeeld 10% boven de WOZ-waarde kan worden ingesteld.

4.2. Duurzame voorraad

De huurprijs of hypotheeklast is maar één van de factoren in de totale woonlasten. Ook energielasten (combinatie van woningkwaliteit en stookgedrag) en gemeentelijke lasten zijn belangrijk onderdeel van de totale woonlasten. Uit de Energiescan (zie bijlage) komt naar voren dat de woningvoorraad op Schiermonnikoog relatief onzuinig is.

Het verbeteren van de energetische kwaliteit van de woningen heeft de laatste tijd veel aandacht, variërend van energieloketten tot nul op de meter. Het Energieakkoord heeft de lange termijn-doelstelling om te streven naar een gebouwde omgeving die in 2050 energieneutraal is, waarbij vanaf 2020 het uitgangspunt geldt dat (bijna) alle nieuwbouw energieneutraal moet zijn (Uitvoeringsagenda Energieakkoord, 2016). Ook de Waddeneilanden hebben gezamenlijk een ambitie geformuleerd om in 2020 volledig zelfvoorzienend te zijn op het gebied van duurzame energie en watervoorziening. Het 'Uitvoeringsprogramma Impuls Duurzaamheid 2017-2021' heeft de gemeente opgesteld om de komende tijd stappen te maken. Het bestaat uit 18 concrete projecten die de komende vijf jaar moeten worden opgepakt.

Landelijk, en ook op Schiermonnikoog, blijft de koopsector achter op het gebied van verduurzaming. Er zijn enkele algemeen geldende en enkele specifieke redenen te benoemen voor deze achterstand:

- Particulieren hebben vaak een helpende hand nodig om te besluiten tot investeren in verduurzaming van hun woning. Vaak weten ze niet welke energetische (en financiële) winst er te behalen valt, zin ze onvoldoende bekend met de technische en financiële mogelijkheden, vrezen ze rompslomp, ervaren ze keuzestress en/of wantrouwen ze het beloofde resultaat).
- Specifiek op de eilanden is, vanwege de grote verscheidenheid aan woningtypologieën, verduurzaming vaak meer maatwerk dan elders en zijn particulieren afhankelijk van het lokale aanbod. Eén mogelijk antwoord hierop is een gericht plan van aanpak per type woning waarin stapsgewijs de verduurzaming, over een aantal jaren, kan plaatsvinden.

Vanuit het 'Uitvoeringsprogramma Impuls Duurzaamheid 2017-2021' ze de gemeente in op:

- Bewustwording van het energieverbruik door inzicht in het verbruik;
- Energieprestatieadvies te subsidiëren;
- Voorlichting over subsidies voor energiebesparende maatregelen door middel van energiecafé, gemeentelijke websites, energieloket, etc.;

- Het oprichten van het energieloket met als doel versnelling van deelname van particulieren en bedrijven door persoonlijke benadering en begeleiding. Het bundelen van kennis en het delen van successen op dit vlak, is van groot belang, waarbij 'nul-op-de-meter' de maatstaf dient te zijn.

Met de corporatie wil de gemeente afspraken maken over het werken aan de verduurzaming van de woningvoorraad richting label A. Uitgangspunt hierbij is dat het bij moet dragen aan de betaalbaarheid. Bij het maken van de afspraken dient vooruit te worden gekeken naar de langere termijn om goede beslissingen te maken.

De energiecoöperatie de Sintrale gaat een belangrijke rol vervullen op het gebied van voorlichting en communicatie over besparingsmogelijkheden. Ook kan gewerkt worden aan een gezamenlijke marktvrage en het verleiden van ondernemers tot samenwerking aan een samenhangend aanbod.

5. Uitvoering

Na het opstellen van deze woonvisie is de gemeente Schiermonnikoog niet klaar, maar kan en moet de gemeente verder! Het maken van prestatieafspraken is een belangrijk instrument om de woonvisie uitgevoerd te krijgen. Maar ook het afwegingskader en het opstellen van een bidbook dragen bij aan de gewenste beweging op de woningmarkt. Het gaat om wederzijdse afspraken tussen corporatie en gemeenten, de verbinding van gemeente naar investeerder, en andersom. Hieronder wordt ingegaan op de drie handvatten voor uitvoering:

- Prestatieafspraken;
- Opstellen bidbook;
- Afwegingskader.

Principekeuze

Om zuivere afwegingen te kunnen maken vragen de woningen met een dubbelfunctie om een principekeuze. Het is belangrijk om te benoemen en vast te leggen welke functie de woningen hebben en voor welke type vraag de woning bedoeld zijn. Ook wordt de komende tijd het bestemmingsplan herzien, hierin moet een principekeuze over het oude dorp worden meegenomen. Hebben de woningen het label 2^e woning of permanente woning? In onderstaande tabel zijn de afwegingen onder elkaar gezet.

| Keuzeoptie | Overweging |
|--|---|
| Handhaven permanente bewoning | Doordat het merendeel van de woningen als tweede woning wordt gebruikt, is handhaven en terugdraaien een ingewikkelde keuze. Ook zijn de woning niet geschikt om de vraag die er is naar permanente bewoning te beantwoorden. |
| Handhaven én uitbreidingsmogelijkheden bieden | Door uitbreidingsmogelijkheden te bieden zijn de woningen beter bruikbaar voor permanente bewoning, maar dit is voor het behoud van het dorpsgezicht niet wenselijk. |
| Bestemming 2 ^e woning geven | Hiermee is een duidelijk uitgangspunt gecreëerd waarbij aan wordt gehaakt bij de grootste gebruiksfunctie op dit moment. |
| 2 ^e woning én deels gebruiken voor deeltijdbewoners | Een doeltreffende combinatie is om waar mogelijke zowel de huishoudensgroep als woningen die tussen wal en schip vallen te koppelen, namelijk woningen voor deeltijdbewoners. |

Het advies is om als uitgangspunt de woningen al 2^e woningen te labelen en waar mogelijk in te zetten als pied á terre voor deeltijdbewoners. Dit betekent dat er hierdoor geen minimaal en maximaal aantal dagen aan het verblijf in deze woningen zit. Deeltijdbewoners zijn een belangrijke doelgroep voor het eiland, door bijvoorbeeld werk, en zijn hiermee benoemd, in beeld en geteld. Kortom, de woningen krijgen in beginsel de functie 2^e woning. Indien een woning in gebruik is als pied á terre vraagt dit om een aanpassing en het tellen van zowel huishouden als woning.

5.1. Prestatieafspraken

Van WoonFriesland verwacht de gemeente dat zij naar daadkracht en vermogen in redelijkheid bijdragen aan de vraag en ambities van Schiermonnikoog. Dit gaat om de vraag en ambities binnen de kerntaak van corporaties, namelijk het bouwen, verhuren en beheren van betaalbare woningen. Voor Schiermonnikoog ligt het accent van de prestatie van de woningcorporatie allereerst bij voldoende beschikbaarheid, voor kwaliteit, verduurzaming en betaalbaarheid.

Prestatieafspraken zijn wederkerige afspraken: dus naast het inspanssen van de corporatie, vraagt het ook om een gemeentelijke bijdragen. Zowel corporatie als gemeente leggen in prestatieafspraken vast hoe ze zich inspanssen voor goede, passende woningen waar mensen prettig met elkaar samenleven. Te denken valt aan een sociale grondprijzen en beperken van regeldruk en voorwaarden. Maar het vraagt ook van de gemeente om zelf op zoek te gaan naar mogelijke panden en locaties, en deze aan te bieden (zie ook 5.3 bidbook). Oftewel, er moeten meerdere raderen gaan draaien waarbij naast de taak van de corporatie, er ook vanuit de corporatie iets van de gemeente wordt verwacht.

Wat in elk geval op de agenda van de prestatieafspraken staan, vanuit de gemeente, is:

1. Meer woningen, en voor wie
2. Rol van verkoop van woningen
3. Gevolgen van passend toewijzen
4. Verduurzaming van de woningvoorraad
5. Corporatie, makelaars en ontwikkelaars structureel betrekken bij planvorming op gemeenteniveau

5.2. Opstellen bidbook

Gemeenten in het hele land werken met de ladder voor duurzame verstedelijking. Dat houdt in dat bij woningbehoefte eerst gekeken wordt of die in bestaande panden en locaties binnen de bebouwde kom kan worden ingevuld, om pas daarna te kijken naar mogelijke uitbreidingslocaties. Een bidbook brengt potentiële panden en locaties, nu maar ook over 2 of 3 jaar, in kaart en kijkt naar mogelijke toekomstscenario's. Een bidbook creëert overzicht welk deel van de vraag past in bestaande panden en locaties én welk deel is aangewezen op uitbreidingslocaties. Daarnaast is het op basis hiervan is eenvoudiger om stappen te zetten, zoals ontwikkelaars uitlokken om te komen met initiatieven, maar ook het actief matchen van eigenaar en investeerder. De gemeente stelt in 2017/2018 een bidbook op.

Stap 1: Inventariseren en verkenning

Het inventariseren van panden en locaties gaat zowel om huidige plekken als wel de plekken waar het vermoeden van is dat er de komende jaren iets verschuift of leeg komt. De inventarisatie van gemeentelijke panden, die op dit moment loopt, is hier onderdeel van. Evenals de inventarisatie naar locaties uit 2011. Op basis van een overkoepelende inventarisatie helpt een verkenning om toekomstige scenario's inzichtelijk te maken. Oftewel een verkenning van wat er kan op de geïnventariseerde locaties en in de leegstaande of leegkomende panden:

- Aantallen?
- Voor welke doelgroepen?
- Ruimtelijke mogelijkheden?
- Welke stappen zijn er te nemen (procedures, bestemming, etc.)?

Op basis hiervan kan de afweging voor wie ga je welk product waar maken beter en gemakkelijker gemaakt wordt. Het geeft inzicht in wat de beste plek voor welk product en doelgroep is.



Figuur 2: voorbeeld bidbook Terschelling door KAW

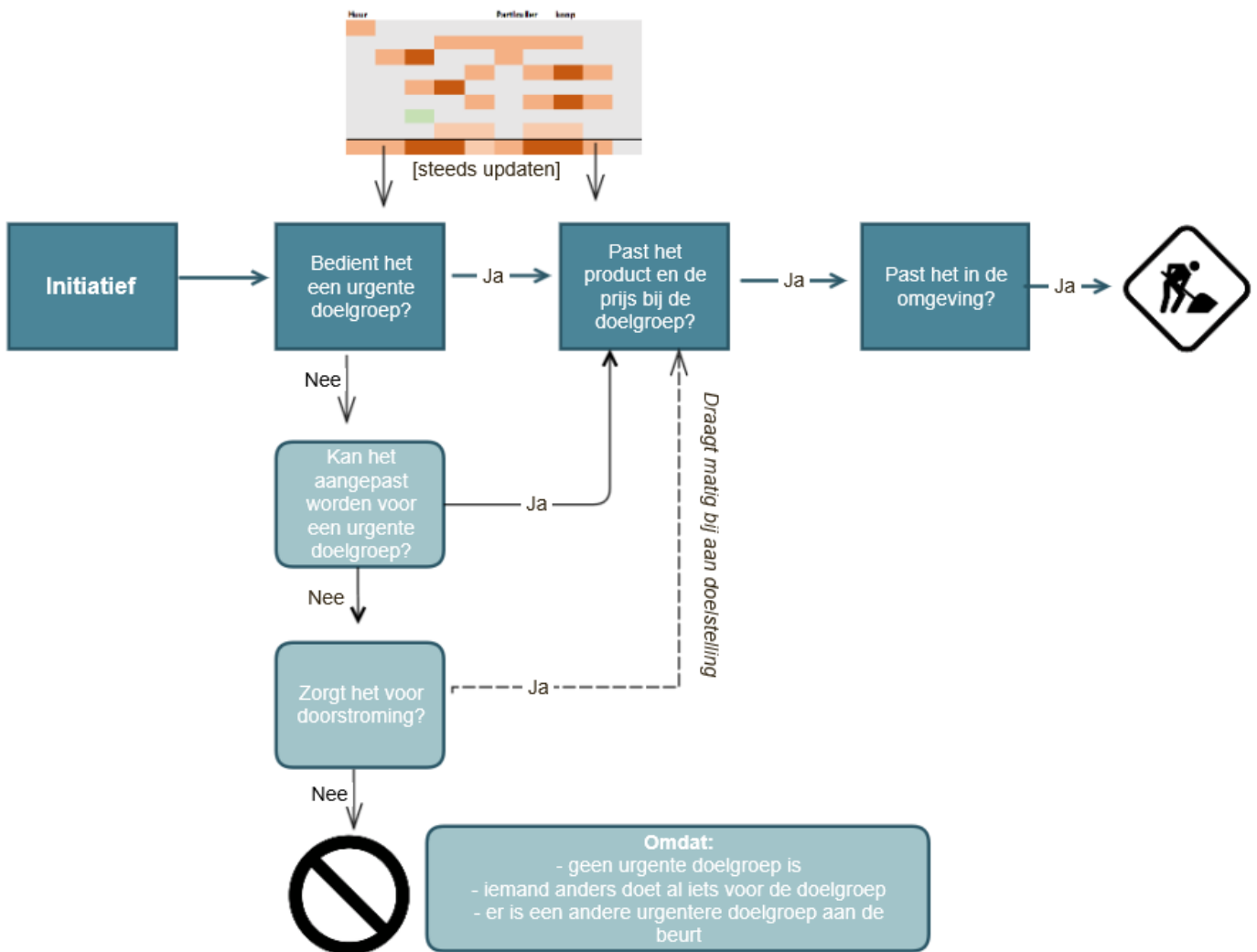
Stap 2: initiatief uitlokken en actief matchen

Volgende stap is om vanuit gemeente investeerders uit te lokken of actief te matchen.

- Matchen van partijen door pandeigenaren te benaderen en investeerders te zoeken. Hierbij is de gemeente in de lead.
- Bij eigen locaties kan door middel van bijvoorbeeld een tender of prijsvraag ontwikkelaars worden uitgelokt om te komen met initiatieven. Door het tonen van een pand of locatie, met daarnaast de kaders van de vraag kunnen ontwikkelaars, bouwers en/of woningcorporaties met vernieuwende ideeën en inschrijvingen komen. De gemeente beoordeelt op basis van een van te voren geformuleerde opgave en randvoorwaarden welke partij de tender/prijsvraag wint.

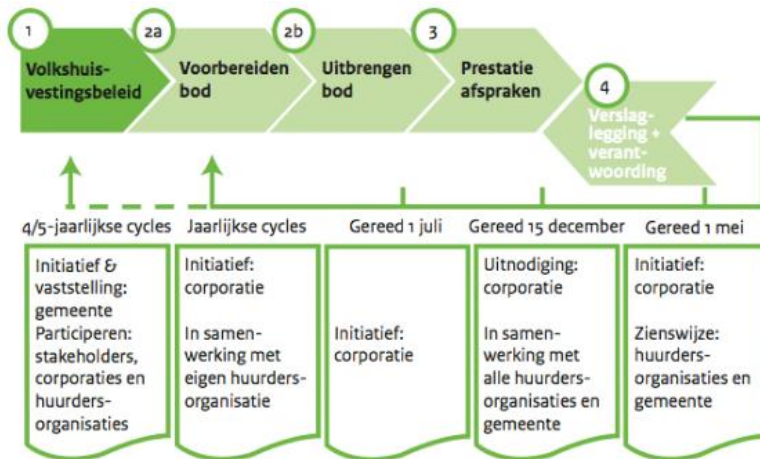
5.3. Afwegingskader

Onderstaand afwegingskader biedt de gemeente handvatten om keuzes te maken. Het samenvattend schema woningbehoefte is hierin de basis en laat zien waarmee de woningmarkt geholpen wordt en in beweging kan komen. Hiermee wordt de vraag niet vooraf ingekleurd maar is het een combinatie van uitlokken om te komen met initiatieven evenals het sturing geven aan mogelijkheden. Voor de gemeente geeft het kader houvast om keuzes te maken. Het is een antwoordmodel op aanbiedingen die particulieren, ontwikkelaars, corporatie, etc. doen aan de gemeente.



5.4. Looptijd en evaluatie

Deze woonvisie is een dynamisch document met een jaarlijks actualisatiemoment. Evaluatie en actualisatie zal plaatsvinden aan het begin van het nieuwe jaar, zodat de corporatie op basis van de geactualiseerde woonvisie een bod kan uitbrengen. Voor 1 juli moet de corporatie een bod uitbrengen op basis van de geactualiseerde woonvisie.

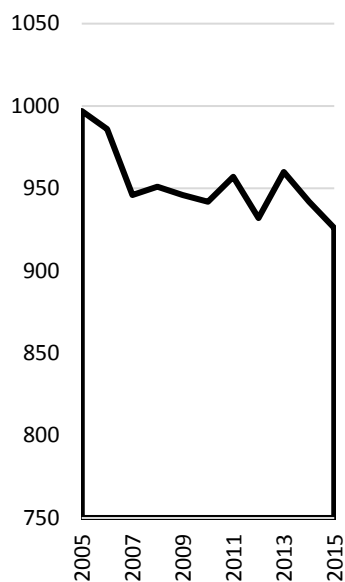


Figuur 3: cyclus nieuwe Woningwet

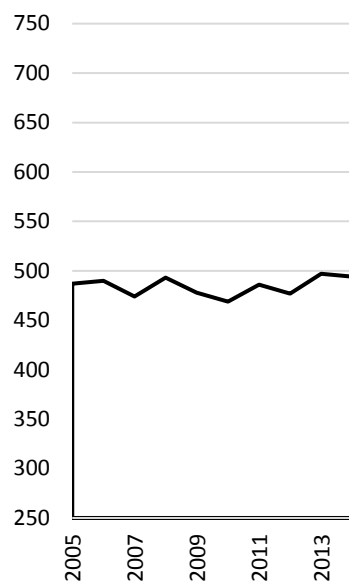
6. Bijlagen

Demografie

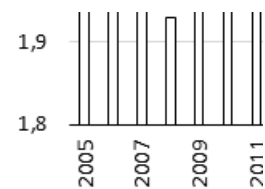
Inwoners



Huishoudens



Huishoudensgrootte



Leeftijdssamenstelling

| | 0-15 | 15-24 | 25-39 | 40-64 | 65-74 | 75-84 | 85+ | Totaal |
|-------------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-----|--------|
| 2005 | 17% | 7% | 20% | 37% | 10% | 7% | 3% | 997 |
| 2010 | 16% | 8% | 16% | 39% | 12% | 7% | 3% | 942 |
| 2015 | 14% | 8% | 14% | 37% | 14% | 8% | 3% | 926 |

Binnenlandse migratie 2004-2014

Totaal

| Gevestigd | Schiermonnikoog |
|---------------|-----------------|
| 0-15 | 41 |
| 15-24 | 255 |
| 25-39 | 122 |
| 40-64 | 127 |
| 65-84 | 25 |
| 85+ | 7 |
| Totaal | 577 |

| Vertrokken | Schiermonnikoog |
|---------------|-----------------|
| 0-15 | -45 |
| 15-24 | -290 |
| 25-39 | -141 |
| 40-64 | -109 |
| 65-84 | -25 |
| 85+ | -7 |
| Totaal | -617 |

| Saldo | Schiermonnikoog |
|---------------|-----------------|
| 0-15 | -4 |
| 15-24 | -35 |
| 25-39 | -19 |
| 40-64 | 18 |
| 65-84 | 0 |
| 85+ | 0 |
| Totaal | -40 |

Gemiddeld

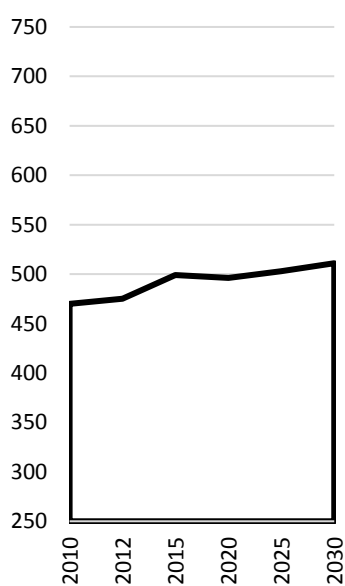
| Gevestigd | Schiermonnikoog |
|---------------|-----------------|
| 0-15 | 4 |
| 15-24 | 23 |
| 25-39 | 11 |
| 40-64 | 12 |
| 65-84 | 2 |
| 85+ | 1 |
| Totaal | 52 |

| Vertrokken | Schiermonnikoog |
|---------------|-----------------|
| 0-15 | -4 |
| 15-24 | -26 |
| 25-39 | -13 |
| 40-64 | -10 |
| 65-84 | -2 |
| 85+ | -1 |
| Totaal | -56 |

| Saldo | Schiermonnikoog |
|---------------|-----------------|
| 0-15 | 0 |
| 15-24 | -3 |
| 25-39 | -2 |
| 40-64 | 2 |
| 65-84 | 0 |
| 85+ | 0 |
| Totaal | -4 |

Prognose 2030

Huishoudens



Energiescan

Relatief gasverbruik:



Berekend elektra verbruik:






Berekende energielasten per maand:



Wachtlijst

Overzicht wachtlijst januari 2017:

| |  |  |  |
|---------------|---|---|---|
| <22.000 | 23 | 3 | 1 |
| 22.000-30.000 | 12 | 2 | 2 |
| 30.000-35.000 | 2 | 2 | 2 |
| >35.000 | 3 | 6 | 1 |

Colofon

Opdrachtgever

bedrijfsnaam Gemeente Schiermonnikoog
bedrijfsadres Nieuwestreek 5
postcode en plaats 9166 LX Schiermonnikoog
telefoon 0519-535050

KAW

www.kaw.nl
www.kaw-e.nl

Contactpersoon

naam Martje Mulder
telefoon 0519-535050
mobiel -
e-mail m.mulder@schiermonnikoog.nl



[@KAWarchitecten](https://twitter.com/KAWarchitecten)



www.linkedin.com/company/KAW



www.facebook.com/KAWarchitecten



www.youtube.com/KAWarchitecten

Groningen

Postbus 1527
9701 BM Groningen
Kattenhage 1
9712 JE Groningen
Telefoon +31 (0)88 529 00 00

Rotterdam

Pelgrimsstraat 1
3029 BH Rotterdam
Telefoon +31 (0)88 529 00 00

Eindhoven

@ kaw-e
Rechtestraat 59 C 4^e verd.
5611 GN Eindhoven
Telefoon +31 (0)88 529 00 00



KAW is een bijzonder bureau. Onze ambitie is ruimtelijke, sociale en economische vernieuwing vooruit helpen. Wij doen dat vanuit een perspectief van demografische en ruimtelijke transitie. Met inspirerende ontwerpen, realistisch onderzoek, werkzame adviezen, duurzame techniek en resultaatgericht projectmanagement. Wij werken met onze teams vanuit Groningen, Rotterdam en Eindhoven. www.kaw.nl